

Dans le présent numéro, vous trouverez un sondage à l'intention de nos lecteurs. Ne nous dites pas ce que vous croyez que nous voulons entendre, mais plutôt ce que vous pensez et ce que vous voulez entendre, le négatif aussi bien que le positif!

LE TROC COMMERCIAL

Message de l'éditeur.....2	Amélioration de WIN.....7	Les marchés mondiaux11
Le rapport « Red » Wilson....2	Le domaine du financement.7	Les importateurs à l'honneur...12
Echos du passé.....3	Le MAECI surge.....8	Les rapports d'événements...13
CanadExport.....3	Le BEI.....8	Les Prix d'excellence13
Un programme.....4	L'exportateur de services.....9	Parlons TEST14
Le PPCE.....5	Les outils du commerce10	VisionExport.....15
Le mesure de notre succès....6	Gestion du fonds.....11	Pour garder le contact15

Le Troc Commercial est un bulletin trimestriel qui s'adresse aux membres du Service des délégués commerciaux. Il a pour but de favoriser les échanges sur des questions d'intérêt général. Veuillez nous faire parvenir vos contributions par courrier électronique, télex ou télécopieur, à TOO, au (613) 996-8688.

DE LA NÉCESSITÉ NAÎT L'INNOVATION

PAR Christopher
Wood

Un programme de quatre ans ayant pour nom Accès Amérique du Nord a été mis sur pied en mars 1993 pour favoriser les échanges commerciaux canadiens dans le cadre de l'ALENA. Ce programme visait au premier chef à informer les entreprises canadiennes des occasions d'affaires au Mexique et à les aider à tirer parti de l'Accord.

Mais avant même l'entrée en vigueur de l'ALENA, nous avons été inondés de demandes d'information. Ne possédant tout simplement pas les moyens nécessaires pour faire face à cet intérêt soudain, nous risquions d'être débordés. Le programme Accès Amérique du Nord mettait à notre disposition les ressources nécessaires pour faire face à ce raz-de-marée, mais nous ne disposions pas encore des outils. Nous avons besoin d'un système d'information — un système qui serait en mesure de fournir de l'information exacte, à jour et détaillée sur le Mexique, et qui serait accessible en tout temps aux utilisateurs.

À partir de paramètres de base mis au point d'après les besoins exprimés par les exportateurs canadiens, nous avons lancé, par l'intermédiaire du Système d'appel d'offres ouvert, un appel de propositions qui a été remporté par Prospectus Inc., une entreprise d'Ottawa spécialisée dans la recherche, la rédaction, la conception et la production de documents sur la façon de faire des affaires à l'étranger. L'entrée en scène de Prospectus a marqué les débuts d'un partenariat entre les secteurs

public et privé qui regroupe maintenant d'autres ministères et des sociétés commanditaires. Prospectus a signé un contrat en vue du développement et de la gestion d'un système d'information sur les marchés que l'on a baptisé Base de connaissances.

EN QUOI CONSISTE LA BASE DE CONNAISSANCES?

La Base de connaissances, qui en est encore au stade de projet-pilote, est une base de données électroniques intégrées renfermant de l'information sur les marchés. Elle doit servir à faciliter le repérage des débouchés pouvant être exploités par le Canada sur le marché mexicain en expansion, et constituera donc un outil privilégié pour aider les entreprises canadiennes à prendre pied sur le marché mexicain. Elle doit aussi servir d'assise à l'élaboration du programme d'expansion des échanges commerciaux avec le Mexique.

La Base de connaissances renfermera des renseignements issus d'une vaste gamme de sources. L'information proviendra de sources du Ministère, mais aussi d'autres ministères, ainsi que de la presse d'affaires, de bases de données commerciales, du gouvernement du Mexique, d'organisations internationales et de nos sociétés commanditaires.

Cette Base comprend quatre modules principaux : information sur les marchés, documents de référence, questions d'affaires et outils de planification

Suite à la page 16